

Personligt salg - kundens behov og løsninger

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren anvende forskellige salgsteknikker til at afdække kundens købsbehov og -motiver samt præsentere kunden for en optimal løsning. Deltageren bliver i stand til at aflæse forskellige kundetyper, så der kan gennemføres en tilpasset salgssamtale.

Kontakt

Find kontakt via hjemmesiden

Kursuspris

Inden for AMUs målgruppe:
DKK 642,00

Uden for AMUs målgruppe:
DKK 1.925,45

Tilmelding

